

Как купить на Пхукете и не потерять деньги

Шесть узлов сделки, в которых иностранцы теряют депозиты:
резервация, due diligence, leasehold, off-plan, перевод денег и форма
FET. Без ажиотажа — только механика и цифры.

PHUKET PRESTIGE

Цифры, которым верят. Виллы, в которые влюбляются.

ИЗДАНИЕ ИНВЕСТ-КЛУБА PRESTIGE · THE PRESTIGE CIRCLE

Шесть разделов и один чек-лист

01	Пять сценариев, как сгорает депозит	3
	50 000–300 000 бат вносятся за один-три дня — раньше, чем подключается юрист	
02	Резервация и депозит: что подписываешь на самом деле	5
	Хронология сделки и пять условий резервационного соглашения	
03	Due diligence за 1–3 недели: что проверять и почему его пропускают	7
	Титул, обременения, квота, разрешения — и три причины, по которым этим пренебрегают	
04	Leasehold vs Freehold: что вы реально покупаете	9
	Квота 49%, решение Верховного суда № 4655/2566 и реформы, которых нет	
05	Off-plan: график платежей и красные флаги застройщика	11
	Деньги работают на девелопера 12–36 месяцев — семь признаков, что им туда нельзя	
06	Перевод денег и FET-форма: без неё виллу не оформить	13
	Порог \$50 000, четыре правила платежа и маршруты, которые работают	
—	Чек-лист «Перед подписанием»	15
	15 пунктов — одна страница, которую стоит распечатать отдельно	

Кому этот гайд

Тем, кто выбирает недвижимость на Пхукете — для дохода, зимовки или переезда — и хочет понимать механику сделки до того, как внесёт первый бат. Мы работаем на этом рынке изнутри и видим одни и те же ошибки из года в год.

Все они предотвратимы. Большинство — за одну-три недели проверки, стоимость которой несопоставима с размером депозита. Этот документ — карта тех мест, где проверка обязана состояться.

Пять сценариев, как сгорает депозит

Резервационный депозит на Пхукете — 50 000–300 000 бат. Он вносится за один-три дня, обычно раньше, чем юрист успевает открыть первую папку документов. Это самый быстрый платёж всей сделки — и самый незащищённый. Ниже пять сценариев, в которых он не возвращается.

1 Квота закончилась после депозита

Иностранцам доступно не более 49% площади кондоминиума (Condominium Act). Покупатель вносит депозит, юрист запрашивает juristic office — а иностранная квота в здании исчерпана. Дальше выбор: leasehold вместо ожидаемого freehold или выход из сделки. Вернут ли депозит — зависит исключительно от текста резервационного соглашения, которое подписывалось на эмоции.

2 Деньги пришли не так

Freehold на иностранца регистрируется только при подтверждённом приходе денег из-за рубежа в иностранной валюте — это фиксирует форма FET (подробно — в разделе 6). Оплата из тайских средств, перевод в батах или платёж со счёта третьего лица — и Land Office отказывает в регистрации. Депозит и первый транш к этому моменту уже уплачены.

3 Девяносто лет, которых нет

Десятилетиями виллы продавались по схеме «30+30+30»: лизхолд на 30 лет с двумя прописанными автопродлениями. Верховный суд Таиланда в деле № 4655/2566 (опубликовано в марте 2025) признал автоматические продления ничтожными. Первоначальные 30 лет в силе, но обещание продления — личное обязательство лессора: оно не переходит к наследникам и к новому собственнику земли. Покупатель платил цену «90 лет», юридически получив 30.

4 Стройка без бумаг

Off-plan без одобренного EIA (экологическая экспертиза) и разрешения на строительство. Стройку останавливает суд или регулятор, а платежи по графику уже ушли. Если проект работает без эскроу — деньги покупателей находятся в обороте застройщика, и возврат превращается в многолетний процесс с неочевидным финалом.

5 Невозвратный депозит

Резервационное соглашение без условий возврата. Due diligence находит обременение — ипотеку, арест, спор о границах участка. Покупатель честно выходит из сделки, продавец честно оставляет депозит себе: по подписанному документу он имеет на это полное право. Самая обидная из потерь — потому что предотвращается одним абзацем в соглашении.

Что объединяет все пять

Ни один из сценариев не требует злого умысла продавца. Квота, FET, лимит 30 лет, EIA, текст соглашения — это просто правила рынка, которые работают независимо от того, знает о них покупатель или нет. Деньги теряют не на «обмане», а на последовательности действий: сначала платёж, потом проверка.

Правильная последовательность обратная, и весь этот гайд — о ней: сначала документы, потом депозит, и только потом — договор.

ВАЖНО

С января 2025 года действуют правила ОСПВ (Совет по защите прав потребителей), защищающие депозиты покупателей off-plan от произвольного удержания. Это полезный щит, но он не отменяет главного: судьбу депозита определяет текст соглашения, подписанный до проверки объекта.

Резервация и депозит: что подписываешь на самом деле

Резервация выглядит формальностью: короткий документ, депозит 50 000–300 000 бат, объект снимается с продажи. На деле это первый юридически значимый шаг сделки — и единственный, который почти все делают до подключения юриста.

Хронология сделки

ЭТАП	СРОК	ДЕНЬГИ
Резервация	1–3 дня	депозит 50 000–300 000 THB, объект снимается с продажи
Due diligence	1–3 недели	работа юриста покупателя
Договор купли-продажи	14–30 дней от резервации	первый транш: 5–10% по одним гайдам, до 30% по другим — предмет переговоров
Завершение — вторичка	6–12 недель от оферты	остаток цены, оформление FET, регистрация в Land Office
Завершение — off-plan	12–36 месяцев	транши по этапам стройки, финальные ~25% при передаче

Стандартный цикл сделки по готовому объекту — 4–8 недель. Это не та дистанция, на которой решают сутки. Если арифметика продавца устроена так, что сутки решают, — стоит спросить себя, чья это арифметика.

Депозит при этом — не «бронь столика», а аванс по обязательству. Его судьба при срыве сделки, его получатель и его зачёт в цену — три вопроса, на которые резервационное соглашение обязано отвечать письменно.

Что должно быть в резервационном соглашении

- **Условие возврата депозита** при негативном результате due diligence — прямым текстом, а не «по согласованию сторон». Это единственная строка, которая отличает возвратный депозит от невозвратного.
- **Срок резервации** — на какой период объект снят с продажи. Срок должен покрывать 1–3 недели юридической проверки, иначе проверка обесценивается.
- **Зачёт депозита в цену** объекта при выходе на договор купли-продажи.
- **Получатель платежа** — счёт компании-продавца или застройщика. Не личный счёт «менеджера», какой бы убедительной ни была визитка.
- **Фиксация цены и предмета** — юнит, площадь, форма владения. Freehold или leasehold — письменно, уже на этом этапе.

Размер первого транша — переговорная позиция

По договору купли-продажи рынок называет разные цифры первого платежа: 5–10% по одним гайдам, до 30% по другим. Это не «такие правила» — это диапазон переговоров. Чем раньше деньги уходят и чем их больше, тем дороже покупателю обходится любая проблема, найденная позже. Разумная логика проста: размер платежа следует за степенью проверенности объекта, а не наоборот.

Куда уходит депозит

Платёж — только на счёт юридического лица, указанного в соглашении, с назначением, отражающим резервацию конкретного юнита. Квитанция и реквизиты сохраняются: при оформлении FET и возможных спорах след каждого платежа должен быть восстановим за минуты, а не за месяцы.

ВАЖНО

Резервация — единственный этап, где спешка выглядит органично: «на объект смотрят ещё три покупателя». Возможно, смотрят. Но Земельный департамент работает с документами, а не с очередями. Депозит, внесённый до проверки квоты и титула, — самая дорогая форма вежливости на этом рынке.

Due diligence за 1–3 недели: что проверять и почему его пропускают

Юридическая проверка занимает одну-три недели и стоит доли процента от цены объекта. Тем не менее это самый пропускаемый этап сделки. Ниже — что именно проверяет юрист и почему покупатели решают «обойтись».

Что проверять

- 01 Титул.** Тип документа на землю: полноценный chanote (Nor Sor 4 Jor) против «младших» титулов. История перехода прав — кто и как владел до продавца.
- 02 Обременения.** Ипотека, залоги, аресты, сервитуты — по выписке Land Office, а не со слов продавца.
- 03 Иностранная квота.** Письменное подтверждение остатка квоты 49% от juristic office кондоминиума — до внесения любых денег.
- 04 Для off-plan — разрешения.** Разрешение на строительство, одобренный EIA, лицензии. «Получим в процессе» — это не статус документа.
- 05 Застройщик.** Сданные проекты и реальные сроки сдачи, судебные дела, структура юрлица. В off-plan деньги работают на застройщика 1,5–3 года — его репутация и есть ваша страховка.
- 06 Продавец и доступ.** Для вторички — полномочия подписанта, особенно если продаёт компания. Для вилл — зонирование и юридически оформленный доступ к дороге.

Почему его пропускают

- **Тайминг давит.** Депозит внесён, договор через 14–30 дней — проверка выглядит как «юрист задерживает сделку». На деле 1–3 недели due diligence спокойно помещаются в стандартные 4–8 недель цикла. Задерживает сделку не проверка, а её отсутствие — когда проблема всплывает на регистрации.
- **Иллюзия, что «агент всё проверил».** Агент, получающий комиссию от продажи, — не та сторона, которая ищет причины сделку остановить. Проверять должен юрист, нанятый покупателем и отвечающий перед ним.
- **Ставка на типовый договор.** «Все подписывают такой же» — аргумент статистики, не права. Если дойдёт до спора, разбираться будут по вашему договору, а не по чужим.

Отдельно про эскроу

Закон об эскроу в Таиланде существует с 2008 года (Escrow Act), но эскроу не обязателен и применяется редко. Поэтому проект, где платежи идут через настоящего эскроу-агента, — сам по себе фильтр качества: застройщик добровольно ограничил себе доступ к вашим деньгам до выполнения обязательств.

Что проверка даёт на переговорах

Побочный эффект due diligence, о котором редко говорят: результаты проверки — переговорный аргумент. Найденные мелкие дефекты титульной истории, незакрытые обременения, расхождения в площади — всё это конвертируется в цену или условия. Проверка не только страхует, она окупается.

ВАЖНО

Полный цикл сделки — 4–8 недель, из них проверка занимает 1–3 недели. Покупатель, который «сэкономил» эти две недели, экономит примерно пять процентов времени сделки, принимая на себя сто процентов её рисков.

Leasehold vs Freehold: что вы реально покупаете

Таиланд не разрешает иностранцам владеть землёй напрямую. Это не повод для паники — это повод точно понимать, какое право вы покупаете за свои деньги.

Формы владения для иностранца

ФОРМА	ЧТО ДАЁТ	КЛЮЧЕВОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ	РИСК
Freehold-кондо	Полная собственность на юнит	Квота 49% площади здания	Низкий
Leasehold 30 лет	Зарегистрированное право аренды	Продления не гарантированы законом	Средний
Тайская компания	Косвенный контроль земли	Номинальные схемы незаконны	Высокий
BOI / инвест-маршрут	До 1 рай земли под жильё	Инвестиции от 40 млн THB на 5+ лет	Низкий, но малодоступный
Superficies / узуфрукт	Право на строение / пользование	Не даёт права на землю	Средний

Freehold: единственная полная собственность

Freehold-кондоминиум — единственная форма полной собственности, доступная большинству иностранцев. Условий два: юнит в пределах квоты 49% и деньги, пришедшие из-за рубежа в иностранной валюте с оформленной формой FET (раздел 6). Оба условия проверяются до сделки, а не выясняются на регистрации.

Leasehold после решения Верховного суда

Максимум аренды по тайскому праву — 30 лет (ст. 540 Гражданского и коммерческого кодекса). Решение ВС № 4655/2566 закрыло эпоху «автоматических 90 лет»: предоплаченные автопродления — обход законодательного лимита, и они ничтожны. В leasehold-договоре сегодня стоит просить: **опционные** (не автоматические) продления, понятную **эскалацию ренты** при продлении и **компенсацию рыночной стоимости строений**, если продление не состоится.

Тайская компания: эпоха номиналов закончилась

Схема «компания с тайскими номинальными акционерами держит землю» всегда была незаконной, а с октября 2025 года Департамент развития бизнеса запустил AI-платформу IBAS: под скрининг попали порядка 118 000 компаний с иностранным участием, проверки идут совместно с DSI и AMLO. Обсуждаются поправки о конфискации незаконно удерживаемой земли без компенсации. Ответственность несут и иностранец, и тайские номиналы — вплоть до тюремного срока.

Наша позиция короткая: мы не структурируем сделки через номиналов ни в каком виде. Легальные альтернативы есть — freehold-кондо, грамотный leasehold с защитными опциями, superficies на строение.

Реформы, которых нет

Предложения поднять квоту иностранного владения до 75% и продлить leasehold до 99 лет обсуждаются с апреля 2024 года — и на середину 2026-го не приняты. Действуют квота 49% и лимит 30 лет. Продавец, который строит аргументацию на «скоро будет 90 лет», экономит вам время: красный флаг виден уже на первой встрече.

Сколько стоит оформление

ПЛАТЁЖ	СТАВКА	КТО ПЛАТИТ
Transfer fee	2% оценочной стоимости	обычно 50/50, переговорно
Specific Business Tax	3,3%, если продавец владел < 5 лет	продавец
Stamp duty	0,5%, если владел ≥ 5 лет (вместо SBT)	продавец
Withholding tax	1% для компании; прогрессивно для физлица	продавец

Суммарная фискальная нагрузка сделки — от ~2,5% до 6,3% оценочной стоимости. Льгота, снижающая transfer fee до 0,01%, распространяется только на граждан Таиланда — иностранные покупатели платят полные ставки. Эти проценты закладываются в бюджет сделки заранее.

ВАЖНО

Ни одна виза — LTR, Thailand Privilege, DTV — не расширяет права собственности. Квота 49% и leasehold 30 лет действуют одинаково для всех визовых статусов. Виза решает вопрос пребывания, но не вопрос владения.

Off-plan: график платежей и красные флаги застройщика

Off-plan — это покупка по цене сегодняшнего дня с передачей через 12–36 месяцев. Решение принимается так же быстро, как по готовому объекту, но деньги работают на застройщика полтора-три года. Поэтому проверка девелопера здесь — не формальность, а единственная реальная страховка.

Как устроен график платежей

ЭТАП	КОГДА	ОРИЕНТИР ПЛАТЕЖА
Резервация	день 0	50 000–300 000 THB
Подписание договора	14–30 дней	первый транш: 5–10% по одним гайдам, до 30% по другим
Этапы строительства	12–36 месяцев	транши по подтверждённым этапам: фундамент, каркас, отделка
Передача объекта	по завершении	финальные ~25%

Здоровый график привязан к физическим этапам стройки, и крупный платёж стоит в конце — при передаче. Чем больше денег застройщик просит до того, как этап построен, тем больше вы кредитуете его бизнес — без процентов и без обеспечения.

Проверка каждого этапа перед траншем — нормальная практика, а не недоверие: фотофиксация, отчёт технадзора или выезд представителя. Девелоперы, уверенные в своей стройке, относятся к этому спокойно.

Семь красных флагов застройщика

- 01 Нет EIA или разрешения на строительство.** «Документы в процессе» — значит, стройку можно законно остановить. Вместе с вашими траншами.
- 02 Нет эскроу, и разговор о защите депозита уходит в туман.** Добросовестному девелоперу нечего скрывать в механике хранения ваших денег.
- 03 «Гарантированная доходность 8–10%».** Мы пересчитывали такие обещания на эталонной модели: вилла за \$500 000 в Банг Тао даёт 8,49% валовой доходности — и 4,33% чистой после комиссии управления (25% выручки), коммуналки, бассейна, ремонта и страховки. Честный коридор net — 3,4–5,4%. «Гарантированные» проценты сверх этого — либо ваша же скидка, возвращаемая по частям, либо обещание, не обеспеченное операционной экономикой.
- 04 Обещания «скоро квота 75% и лизы 99 лет».** Реформы не приняты (раздел 4). Продавец либо не знает рынок, либо рассчитывает, что не знаете вы.
- 05 График платежей опережает стройку.** 50–70% до возведения каркаса — это не график, а беспроцентный кредит застройщику.
- 06 Договор нельзя показать юристу до подписания.** Комментарии излишни.
- 07 Нет сданных проектов.** Первый проект девелопера может оказаться удачным. Но проверить это можно только на чужих деньгах — желательно не на ваших.

ВАЖНО

Эскроу по закону существует с 2008 года, но не обязателен. Правила ОСПВ с января 2025 года защищают депозиты off-plan — спросите застройщика, как именно они применяются в его проекте. По реакции на вопрос многое понятно ещё до ответа.

Перевод денег и FET-форма: без неё виллу не оформить

FET (Foreign Exchange Transaction form) — документ, который тайский банк оформляет при приходе из-за рубежа суммы от \$50 000 в иностранной валюте. Для Land Office это доказательство, что деньги на freehold пришли правильным маршрутом. Нет FET — нет регистрации freehold на иностранца. Правило без исключений, и узнают о нём чаще всего слишком поздно.

Четыре правила платежа под FET

- 01 **Деньги приходят из-за рубежа в иностранной валюте.** Конвертация в баты происходит в принимающем тайском банке. Перевод, отправленный в батах, условие не выполняет.
- 02 **Имя отправителя совпадает с именем покупателя в договоре.** Платёж от родственника, партнёра или компании — главная причина срыва: банк оформит FET на отправителя, и регистрация freehold не пройдёт.
- 03 **Назначение платежа указано корректно:** «for purchase of condominium unit #XX in project YY» плюс имя покупателя как в договоре. Шаблон назначения согласовывается до отправки.
- 04 **Транш — от \$50 000.** Ниже порога FET автоматически не оформляется: понадобятся credit note и подтверждающее письмо банка на каждый транш.

Эти четыре пункта выглядят бюрократией ровно до момента, когда Land Office возвращает документы. Перепроведение платежа через правильный маршрут — это недели, курсовые потери и переговоры с банком о возврате уже конвертированных средств.

Маршруты из России: что работает для freehold

МАРШРУТ	FET / FREEHOLD	ГЛАВНЫЙ РИСК
SWIFT из несанкционного банка РФ	Да — при переводе в валюте от имени покупателя	список несанкционных банков сужается; корреспонденты задерживают платежи
Личный счёт в третьей стране (ОАЭ, Казахстан, Армения)	Да — эталонный маршрут	банки третьих стран ужесточают комплаенс к клиентам из РФ
Крипта → фиат за рубежом → SWIFT	Только через конвертацию в фиат за границей	серая зона в обеих юрисдикциях; вопросы AML к происхождению средств
Платёжный агент (платит юрлицо агента)	Под вопросом: платёж от третьего лица	FET оформят на агента, а не на вас — freehold не зарегистрируют
Рубли представительству застройщика в РФ	Нет — FET не выдаётся	остаётся только leasehold
USDT напрямую застройщику	Нет — Land Office крипту не принимает	конвертация внутри Таиланда даёт «местные» баты, для freehold бесполезные

Со стороны России

Оплата недвижимости иностранному продавцу — разрешённая валютная операция. Перевод на собственный зарубежный счёт ограничен лимитом ЦБ \$1 млн в месяц (лимит продлевается каждые полгода — проверяйте на дату сделки). Об открытии зарубежного счёта нужно уведомить ФНС в течение месяца и затем сдавать отчёт о движении средств. Незаконные валютные операции — штраф до 20–40% суммы (ст. 15.25 КоАП): маршрут «через знакомого менялу» — не экзотика, а измеримый фискальный риск.

ВАЖНО

Правильный платёж проектируется до перевода, а не объясняется банку после. Шаблон SWIFT-назначения, проверка банка-отправителя, контроль порога \$50 000 и имени отправителя — это полчаса работы до сделки против месяцев разбирательств после.

Перед подписанием

Пятнадцать пунктов. Каждый закрывается документом или письменным подтверждением — не словами. Если хотя бы один остаётся открытым, подписание переносится: на этом рынке это нормальная практика, а не дурной тон.

- ☐ 1. Получена выписка по титулу (chanote / Nor Sor 4 Jor) и история перехода прав

- ☐ 2. Проверены обременения: ипотека, залоги, аресты, сервитуты — по выписке Land Office

- ☐ 3. Остаток иностранной квоты 49% подтверждён juristic office письменно — до внесения депозита

- ☐ 4. Резервационное соглашение содержит условие возврата депозита при негативном due diligence

- ☐ 5. Депозит уходит на счёт компании-продавца, а не на личный счёт менеджера

- ☐ 6. Форма владения — freehold или leasehold — зафиксирована письменно ещё на резервации

- ☐ 7. Off-plan: разрешение на строительство и одобренный EIA существуют как документы, а не обещания

- ☐ 8. Off-plan: понятно, есть ли эскроу и как защищён депозит по правилам OCPB

- ☐ 9. Изучены сданные проекты застройщика и их реальные сроки сдачи

- ☐ 10. Leasehold: продления опционные, с эскалацией ренты и компенсацией стоимости строений

- ☐ 11. Сделка не структурирована через тайскую компанию с номинальными акционерами

- ☐ 12. План платежа: со своего счёта, в иностранной валюте, траншами от \$50 000, с корректным назначением

- ☐ 13. Имя отправителя платежа совпадает с именем покупателя в договоре

- ☐ 14. Обещанная доходность пересчитана в net: минус управление, коммуналка, простой, ремонт

- ☐ 15. Договор прочитан профильным юристом, нанятым вами, а не стороной продавца

Гайд закрывает вопрос «как не потерять». Вопрос «сколько приносит» решают цифры по конкретному лоту

Механика сделки одинакова для всех объектов. Доходность — нет: она считается построчно, по каждому лоту, с вычетами и сценариями загрузки. Этим мы и занимаемся.

TELEGRAM-КЛУБ

«Инвест-клуб Prestige» · The Prestige Circle

Разборы объектов Пхукета с расчётом чистой доходности, изнанка рынка и минусы лотов, названные раньше, чем их найдёт ваш юрист. Этот гайд вы получили именно там — дальше будет предметнее.

САЙТ АГЕНТСТВА

phuket-prestige.vercel.app

Каталог проверенных объектов и методология отбора. Мы независимое агентство: не строим и не продаём своих объектов, поэтому можем сравнивать застройщиков честно.

ИНСТРУМЕНТ

Калькулятор net yield

Открытая модель: на эталонной вилле за \$500 000 в Банг Тао 8,49% валовой доходности превращаются в 4,33% чистой; честный коридор — 3,4–5,4% net. Параметры открыты — считайте сами и сверяйте с любыми обещаниями.

Дисклеймер. Этот гайд — ориентир, а не юридическая консультация. Законодательство Таиланда и правоприменение меняются; данные актуальны на июнь 2026 года. Перед сделкой привлечите профильного юриста, представляющего ваши интересы, — это единственный пункт чек-листа, который мы просим не пропускать никогда.

PHUKET PRESTIGE

Цифры, которым верят. Виллы, в которые влюбляются.